

VU Research Portal

Sport- en topsport-commitment

Derks, A.; Bakker, F.C.; Speet, B.

published in

Sportpsychologie bulletin
2008

document version

Publisher's PDF, also known as Version of record

[Link to publication in VU Research Portal](#)

citation for published version (APA)

Derks, A., Bakker, F. C., & Speet, B. (2008). Sport- en topsport-commitment. *Sportpsychologie bulletin*, 19, 22-30.

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal ?

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

E-mail address:

vuresearchportal.ub@vu.nl

Sport- en topsport-commitment¹

Anne Derks, Frank C. Bakker en Bregje Speet

Anne Derks (Annderks@hotmail.com) is afgestudeerd aan de Faculteit der Bewegingswetenschappen (FBW) van de Vrije Universiteit te Amsterdam (VU). Dit artikel is gebaseerd op haar literatuurstudie. Anne is werkzaam op de behandelregistratie van 'Zonnehuizen Kind en Jeugd', een jeugdpsychiatrische kliniek in Zeist. Frank Bakker (f.c.bakker@fbw.vu.nl) en Bregje Speet (bspeet@hotmail.com) waren haar begeleiders bij dit onderzoek.

Samenvatting

Sportcommitment kan worden gedefinieerd als het verlangen en de vastberadenheid om te sporten. In dit artikel worden verschillende modellen van (sport)commitment besproken, alsmede onderzoek waarin deze modellen zijn bestudeerd. Sportcommitment wordt bepaald door verschillende factoren, waarvan 'plezier' en de 'opbrengsten van de sportbeoefening' de belangrijkste zijn. Ook voor topsportcommitment geldt dit, zij het dat hier, net als bij commitment aan een beroep of baan, commitment ook kan voortkomen uit een soort noodzaak (de nadelen van stoppen zijn te groot) of uit plichtsgevoel jegens anderen. De consequenties van de bevindingen voor de praktijk van de sport(begeleiding) worden besproken.

Inleiding

Veel topsporters en coaches zien *commitment*¹ als onmisbaar voor het leveren van topprestaties (Krane & Williams, 2006). Dat is niet verwonderlijk. Commitment staat voor hoe sterk iemand zich met iets of iemand verbonden voelt en voor het verlangen en de vastberadenheid die verbondenheid in stand te houden (vrij vertaald naar Scanlan en Simons, 1992). Het voortdurend verbeteren van sportprestaties staat centraal in het leven van een topsporter en die verbeteringen zijn slechts mogelijk als de sporter zich met volle overgave inzet, en dat zal alleen lukken bij een sterke verbondenheid, een sterke committent.

In de literatuur worden commitment-constructen

vaak gebruikt ter verklaring van persoonlijke betrokkenheid in diverse contexten zoals werksituaties, vriendschappen en romantische relaties (o.a. Farrell & Rusbult, 1983; Rusbult, 1980a, b). Afhankelijk van de context en het doel van het onderzoek wordt commitment dan gedefinieerd als algemene psychologische toestand, specifieke intentie of specifiek gedrag (Scanlan, Carpenter, Schmidt, Simons, & Keeler, 1993). In de sport komt men voornamelijk de definitie tegen van Scanlan en Simons (1992) die sportcommitment definieerden als *een psychologische toestand die het verlangen en de vastberadenheid weergeeft om te blijven sporten*.

De vraag waarop dit artikel antwoord wil geven is tweeledig. Ten eerste: wat zijn de factoren die het sportcommitment van een sporter bepalen (de determinanten van sportcommitment)? En ten tweede: verschillen de determinanten van topsportcommitment van die van sportcommitment?

In 1993 introduceerden Scanlan, Carpenter en collega's een model van sportcommitment dat onderzoekers inspireerde tot het doen van onderzoek naar dit begrip en de bepalende factoren. In het eerste deel van dit artikel besteden we aandacht aan dit onderzoek, de modellen die zijn ontwikkeld om sportcommitment in kaart te brengen en de factoren die bepalend zijn voor de sterkte van iemands sportcommitment.

Het onderzoek naar sportcommitment is tot op heden voornamelijk gericht geweest op jeugdige sporters die hun sport als hobby beoefenen en het is zeker niet vanzelfsprekend dat de determinanten van het sportcommitment bij deze sporters, dezelfde zijn als die bij topsporters. Het leven van topsporters draait grotendeels om strakke trainingsprogramma's waarvoor zij over het algemeen veel vrije tijd en andere bezigheden opofferen. Een aanzienlijk aantal topsporters leeft niet alleen voor, maar ook van hun sport. Aan hun sportbeoefening zijn zowel directe inkomsten verbonden (bijvoorbeeld premies en salaris) als indirecte (reclamegelden). In een aantal op-

¹ Het begrip 'commitment' is lastig te vertalen. Het staat voor zaken als geëngageerdheid, betrokkenheid, maar in de context waarin het begrip hier wordt gebruikt, gaat het ook om verbondenheid en vasthoudendheid. Omdat het niet eenvoudig is een term te vinden die de verschillende betekenissen goed afdekt, geven we er de voorkeur aan het begrip niet te vertalen.

zichten lijkt topsport gewoon op werk. Weliswaar geen gewoon werk, maar niettemin werk. Als het om commitment van topsporters gaat, kan het dus de moeite waard zijn niet alleen uitkomsten van onderzoek naar sportcommitment in ogenschouw te nemen, maar ook een blik te werpen op wat bekend is over commitment van mensen aan hun werk. In het tweede deel van dit artikel zullen we daarom ook literatuur over werkcommitment bespreken. Vervolgens zal worden getracht de kennis van sport- en werkcommitment te integreren om zo aan te geven wat belangrijk is voor topsportcommitment.

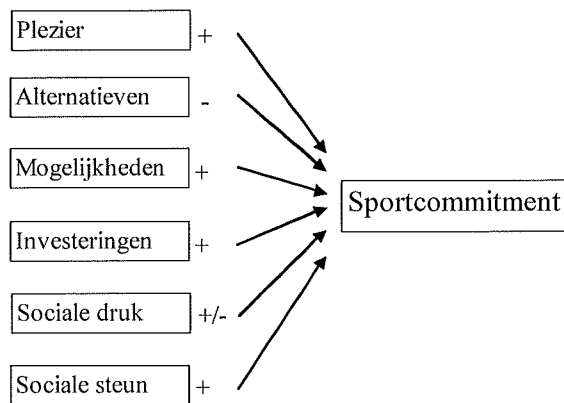
Sportcommitment

Als het over sportcommitment gaat, zijn twee modellen belangrijk: het *Sport Commitment Model* (Carpenter, Scanlan, Simons, & Lobel, 1993; Scanlan, Carpenter, et al., 1993; Scanlan, Simons, Carpenter, Schmidt, & Keeler, 1993) en het *Investeringsmodel van Sportcommitment* (Schmidt & Stein, 1991). Het *Sport Commitment Model* (SCM) voorspelt dat de mate van sportcommitment afhangt van zes factoren: *plezier*, *alternatieven*, *mogelijkheden*, *investeringen*, *sociale druk* en *sociale steun*. Al deze determinanten geven een specifieke motivatiebron weer die personen stimuleert om door te gaan met sporten.

Verschillen in onderliggende motivatiebronnen zullen volgens Schmidt en Stein (1991) leiden tot verschillende soorten commitment. Met die visie ontwikkelden zij het *Investeringsmodel van Sportcommitment* en onderscheidde hierin drie soorten commitment. In het vervolg bespreken we eerst het SCM en vervolgens het *Investeringsmodel van Sportcommitment*.

Het *Sport Commitment Model* (Carpenter et al., 1993; Scanlan, Carpenter et al., 1993; Scanlan, Simons et al., 1993) is gebaseerd op een theorie van Rusbult (1980a) over commitment in relaties en werk. Volgens Rusbult is commitment een gevolg van tevredenheid, investeringen en beperkende factoren (*restraining forces*) en haar model bleek commitment te voorspellen in romantische relaties, vriendschappen en werksituaties (Carpenter & Scanlan, 1998; Rusbult & Farrell, 1983). Voor toepassing in de sportpraktijk werden de factoren ietwat aangepast wat resulteerde in zes determinanten van sportcommitment (zie ook Figuur 1):

1. *Plezier*: hoe meer plezier iemand ervaart of verwacht te ervaren bij deelname aan een sportactiviteit, hoe groter het commitment aan die activiteit.



Figuur 1. Het Sport Commitment Model (Carpenter et al., 1993; Scanlan, Carpenter et al., 1993; Scanlan, Simons et al., 1993) met de voorspelde relaties tussen sportcommitment en de zes determinanten. De plus- en mintekens geven respectievelijk een positieve en negatieve relatie weer tussen een determinant en sportcommitment.

2. *Alternatieven*: mensen hebben maar een beperkte hoeveelheid tijd te besteden en als een groot gedeelte van die tijd opgaat aan sport zal er weinig tijd overblijven voor deelname aan andere activiteiten. Als de aantrekkelijkheid van die andere activiteit(en) toeneemt, zal dit het commitment aan de huidige sportactiviteit verminderen.
3. *Mogelijkheden*: waardevolle mogelijkheden welke alleen aanwezig zijn bij continuering van deelname. Voorbeelden zijn vriendschappen, reizen, het winnen van wedstrijden, carrièremogelijkheden en de erkenning van prestaties. Het gaat bij *mogelijkheden* niet zozeer om de verwezenlijking van een mogelijkheid, maar vooral om de anticipatie van bepaalde gebeurtenissen of ervaringen die door deelname zouden kunnen worden gerealiseerd. Een persoon blijft bijvoorbeeld trainen om uiteindelijk te kunnen deelnemen aan de Olympische Spelen. Hoewel het misschien niet zover zal komen, is de verwachting ervan waardevol genoeg om een persoon te motiveren te blijven sporten.
4. *Investeringsen*: Middelen (o.a. tijd, geld en inzet) die een persoon in een activiteit stopt en die niet kunnen worden teruggekregen bij beëindiging van deelname aan die activiteit. Naarmate individuen meer investeren in hun deelname zullen de 'verliezen' groter zijn als ze zouden stoppen.
5. *Sociale druk*: sociale verwachtingen of normen die plichtgevoelens oproepen om te blijven deelnemen. *Sociale druk* kan volgens het SCM zowel een reden zijn om te blijven sporten als een reden om ermee te stoppen.

6. *Sociale steun*: personen als ouders, een coach of teamgenoten kunnen het sportcommitment van een persoon vergroten door hem of haar te steunen en aan te moedigen door te gaan. Men kan zich voorstellen dat dit vooral een bepalende factor zal zijn op momenten van tegenslag zoals bij slechte prestaties of een blessure, wanneer bijvoorbeeld minder plezier en mogelijkheden worden ervaren.

De hypothesen van het SCM zijn door Scanlan en medewerkers van haar in verschillende studies getoetst (Carpenter & Coleman, 1998; Carpenter & Scanlan, 1998; Scanlan, Carpenter, et al., 1993; Scanlan, Simons et al., 1993). In Tabel 1 zijn bij wijze van samenvatting van de uitkomsten van die studies de correlaties gegeven tussen de determinanten en sportcommitment. Om uiteenlopende redenen zijn niet alle zes determinanten in alle studies gemeten. Duidelijk komt naar voren dat de determinanten *plezier* en *mogelijkheden* samenhangen met sportcommitment. Ook de determinant *investeringen* hangt samen met sportcommitment, zij het dat slechts in twee van de vier studies deze determinant gemeten kon worden. Van de overige drie determinanten – *alternatieven*, *sociale druk* en *sociale steun* – is de relatie met sportcommitment minder overtuigend naar voren gekomen in de vier genoemde studies.

De studies van Carpenter en Coleman (1998) en Carpenter en Scanlan (1998) hadden een longitudinaal karakter. Daardoor was het mogelijk niet alleen de samenhang tussen een determinant en sportcommitment in kaart te brengen, maar ook uitspraken te doen over de mate waarin veranderingen in sportcommitment gerelateerd waren aan veranderingen in bepaalde determinanten. De ervaren *mogelijkheden* van sportdeelname bleken het sterkst gerelateerd aan veranderingen in sportcommitment. Zowel Carpenter en Coleman (1998) als Carpenter en Scanlan (1998) vonden dat een toe- of afname van *mogelijkheden* samenging met respectievelijk een toe- of afname van sportcommitment. Ook veranderingen in *plezier* en *sociale steun* bleken gerelateerd aan veranderingen in sportcommitment, zij het minder duidelijk. Carpenter en Coleman vonden dat alleen een toename van plezier en sociale steun gerelateerd waren aan een toename van sportcommitment en Carpenter en Scanlan toonden aan dat alleen een afname van plezier samenging met een afname van sportcommitment. Veranderingen in ervaren *alternatieven*, *investeringen* en *sociale druk* bleken niet gerelateerd aan commitmentveranderingen

in de tijd.

Tabel 1. Resultaten van het onderzoek naar het Sport Commitment Model. Correlaties van een determinant met sportcommitment in vier studies. Het ontbreken van de correlatiecoëfficiënt betekent dat de betreffende determinant niet is gemeten in de studie of dat de meting niet is gelukt.

| | Scanlan, Carpenter et al. (1993) | Scanlan, Simons et al. (1993) | Carpenter & Coleman (1998) | Carpenter & Scanlan (1998) |
|---------------|----------------------------------|-------------------------------|----------------------------|----------------------------|
| Plezier | .71** | .60** | .43** | .34** |
| Alternatieven | | -.03 | -.21* | |
| Mogelijkheden | .41** | .77** | .57** | .58** |
| Investeringen | .53** | | .24* | |
| Sociale druk | -.02 | -.17 | -.07 | -.29** |
| Sociale steun | | | .28** | |

* $p < .05$; ** $p < .01$

Er is ons één studie bekend waarin het SCM getoetst werd bij volwassen topsporters (Scanlan, Russel, Beals, & Scanlan, 2003; Scanlan, Russell, Wilson, & Scanlan, 2003). De onderzoekers interviewden 15 rugbyers uit het nationale team van Nieuw Zeeland en vroegen hen naar de factoren die volgens hen hun sportcommitment beïnvloedden. Daarnaast moesten zij aangeven of en op welke wijze de factoren uit het SCM een bijdrage leverden aan hun sportcommitment. In Tabel 2 staat weergegeven welke invloed elk van de zes determinanten op sportcommitment heeft volgens de topsporters uit het onderzoek van Scanlan, Russel, et al.

Tabel 2. Resultaten van de interviews met rugbyers uit het nationale team van Nieuw Zeeland (Scanlan, Russel, Beals, & Scanlan, 2003). De percentages geven aan hoeveel procent van de deelnemers een bepaalde invloed ervoer van een determinant op hun sportcommitment.

| | N | Positief effect (%) | Negatief effect (%) | Geen effect (%) |
|----------------------------------|----|---------------------|---------------------|-----------------|
| Plezier | 15 | 93 | 0 | 7 |
| Andere prioriteiten ² | 15 | 13 | 20 | 67 |
| Mogelijkheden | 14 | 86 | 0 | 14 |
| Investeringen | 14 | 57 | 0 | 43 |
| Sociale druk | 15 | 0 | 0 | 0 |
| Sociale steun | 15 | 93 | 0 | 7 |

Het merendeel van de topsporters ervoer een positieve invloed van *plezier* (93%), *mogelijkheden*

² *Andere prioriteiten* werd gezien als een term die makkelijker was te begrijpen voor de rugbyers dan *alternatieven*.

(86%) en *sociale* steun (93%). Hoewel ook het merendeel van de deelnemers (57%) *investerings* als een positieve factor ervoer, vond een bijna even groot deel (43%) dat het geen invloed had op hun sportcommitment. Deze laatste groep zag het investeren van geld, tijd, moeite en training als iets dat je 'gewoon' doet, iets wat erbij hoort. De gedachte aan alles wat ze tot dan toe in hun carrière hadden geïnvesteerd gaf hun geen extra motivatie om door te gaan. Een belangrijkere afweging voor hen was of ze nog plezier hadden in wat ze deden. *Sociale druk* werd door geen enkele rugbyer in verband gebracht met sportcommitment. Ze ervoeren geen sociale druk en de algemene reactie was dat ze zeiden altijd zelf te bepalen of ze doorgingen of niet.

Geconcludeerd kan worden dat in het onderzoek naar het *Sport Commitment Model* twee determinanten zeer consistent naar voren komen: naarmate er meer *plezier* is, is het commitment sterker en als de opbrengsten van de sportbeoefening groter worden (de waardevolle *mogelijkheden* die de sport biedt) gaat dat hand in hand met een sterker commitment. De twee longitudinale studies geven bovendien aanwijzingen dat er sprake is van enig oorzakelijk verband, vooral bij *mogelijkheden*. Ook de investeringen die een sporter gepleegd heeft en de aanwezigheid van sociale steun lijken samen te hangen met commitment, zij het dat de verbanden hier minder consistent naar voren komen. De genoemde determinanten lijken ten slotte ook bij topsporters een rol te spelen.

Aan het SCM zoals dat hiervoor is besproken ligt in feite een eendimensionale opvatting van commitment ten grondslag: commitment kan sterker of zwakker zijn, afhankelijk van hoe het staat met de determinanten. Het lijkt er echter op dat er ook een onderscheid te maken is tussen verschillende 'soorten' commitment, een mogelijkheid die is uitgewerkt in het *Investeringsmodel van Sportcommitment* (Schmidt & Stein, 1991).

In het *Investeringsmodel van Sportcommitment* (Schmidt & Stein, 1991) wordt sportcommitment bepaald door plezier, kosten, baten, alternatieven en investeringen. Combinaties van deze factoren kunnen volgens Schmidt en Stein leiden tot drie soorten commitment: *attraction* commitment, *entrapment* commitment en *laag* commitment. Personen blijven betrokken bij een sportactiviteit omdat ze *willen* en/of omdat ze voelen dat ze *moeten* blijven deelnemen (o.a. Brickman, Dunkel-Schetter, & Abbey, 1987, In: Raedeke, 1997). In het eerste geval is een persoon *comitted* om positieve redenen, redenen die primair te maken hebben met het ervaren van plezier

van deelname. Deze soort commitment wordt *attraction* commitment genoemd en wordt gekarakteriseerd doordat personen veel plezier en voordelen ervaren samen met lage kosten. Ze investeren veel in hun sport en zien weinig alternatieven die ze liever doen dan die sport. In het tweede geval is de mate van sportcommitment gebaseerd op negatieve redenen. Dit type wordt *entrapment* commitment genoemd, naar het gevoel opgesloten te zitten of in het nauw gedreven te zijn. Personen met dit type commitment ervaren veel kosten en investeringen en weinig plezier, baten en alternatieven. Ze hebben geen of weinig plezier meer in sport en voelen toch dat ze niet kunnen stoppen door de grote hoeveelheid tijd en moeite die ze al hebben geïnvesteerd en doordat ze weinig zicht hebben op activiteiten die leuker zijn dan hun huidige sportdeelname.

Schmidt en Stein (1991) beschrijven in hun model ook wat het factorprofiel is van personen die niet veel commitment (meer) voelen ten opzichte van hun sport. Sporters met een laag commitment ervaren net als bij *entrapment* commitment veel kosten, weinig plezier en weinig voordelen van hun sportdeelname. Doordat deze personen daarentegen wél zicht hebben op alternatieven en (steeds) minder investeren in hun deelname, voorspellen Schmidt en Stein dat personen met een laag commitment eerder geneigd zullen zijn hun deelname te beëindigen. Dit is in feite al op te maken uit de term *laag* commitment. De afwezigheid van plezier en de aanwezigheid van andere bezigheden zullen ertoe bijdragen dat ze zullen kiezen om te stoppen.

Voorzover ons bekend, is tot nu toe in drie studies onderzoek gedaan naar het *Investeringsmodel van Sportcommitment*: een studie van Raedeke (1997) waaraan 236 jeugdzwimmers deelnamen die gemiddeld 14 uur per week trainden en twee studies van Weiss en Weiss (2003, 2006). Aan beide laatstgenoemde studies deden 124 turnsters mee, in leeftijd variërend van 10 tot 18 jaar, die actief waren op de drie hoogste niveaus in de Verenigde Staten en gemiddeld 23 uur per week trainden. In alle drie de studies werden commitment-profielen gevonden die vergelijkbaar waren met het *Attraction* en *Entrapment* commitment profiel die in het model van Schmidt en Stein (1991) worden voorspeld, terwijl ook een profiel werd gevonden dat als laag-sportcommitment kan worden gekenmerkt.

In de studies bleek het merendeel van de sporters deel te nemen om positieve redenen. Zowel veel van de zwimmers in de studie van Raedeke (1997) (bijna 45%) als ruim de helft van de turnsters in de studie van Weiss en Weiss (2003; 2006) ervoeren

veel plezier en voordelen van en investeerden veel in hun deelname. Tegelijkertijd ervoeren ze weinig kosten en vonden ze andere activiteiten minder aantrekkelijk dan hun sportbeoefening.

Tevens bleken er in elk van de studies groepen te bestaan die kenmerken vertoonden van *Entrapment* commitment. In overeenstemming met de verwachting in het Investeringsmodel waren de kosten en investeringen voor sporters in deze groepen hoger dan het plezier en de voordelen van hun sport. In tegenstelling tot de hypothese bleek de aantrekkelijkheid van alternatieven voor deze sporters echter meestal hoog te zijn.

De studie van Weiss en Weiss (2006) werd met grotendeels dezelfde turnsters uitgevoerd een jaar na het onderzoek waarover in 2003 was gerapporteerd. De onderzoekers bepaalden in dit vervolgonderzoek onder andere of type sportcommitment gerelateerd was aan daadwerkelijk deelnamegedrag een jaar later. Zij toonden aan dat van alle turnsters die gedurende het jaar gestopt waren het grootste deel afkomstig was van de *Entrapment*-groep (25%). Dit komt overeen met het Investeringsmodel waarin wordt voorspeld dat weinig plezier en voordelen samen met hoge kosten en meer alternatieven een persoon minder gemotiveerd maken om door te gaan. Overigens had ook 14,5% van de *attracted* turnsters een jaar later besloten om niet door te gaan. Dit dus blijkbaar ondanks de positieve kijk die ze hadden op hun deelname een jaar eerder.

Het onderzoek van Weiss en Weiss (2006) toonde ook aan dat iemands sportcommitment-profiel kan veranderen. Sommige turnsters die in het eerste jaar tot de groep werden gerekend met *entrapped* sportcommitment, bleken in het jaar daarop ingedeeld te kunnen worden in de groep met een laag commitment of (één turnster) tot sporters met *attracted* commitment. Ook turnsters die in eerste instantie werden gekenmerkt door *attracted* commitment bleken een jaar later een ander profiel te hebben, zij het dat het procentueel gezien om veel minder turnsters ging die veranderden dan het geval was in de groep met *entrapped* commitment.

In de (top)sport is het van groot belang te voorkomen dat een sporter sport of blijft sporten op basis van negatieve redenen. Deze sporters missen immers het plezier, dat juist vaak zo'n belangrijk rol speelt in de sport. Verder zijn er redenen te veronderstellen dat zij meer kans hebben op een burn-out (Raedeke, 1997). Het Investeringsmodel van Sportcommitment (Schmidt & Stein, 1991) kan dienen als een leidraad voor sportpsychologen en coaches om te voorspellen om welke redenen een sporter blijft doorgaan met investeren in zijn of haar sport. Topsporters zouden

eerder de neiging kunnen hebben om *entrapped* te worden doordat steeds meer investeringen nodig zullen zijn voor kleine prestatieverbeteringen. Topsporters trainen bijvoorbeeld niet alleen omdat ze het leuk vinden, maar ook omdat het op lange termijn zal bijdragen aan hun prestaties. Dit '*deliberate practice*' is een belangrijke voorwaarde voor het verder ontwikkelen van vaardigheden wat in de topsport cruciaal is om te kunnen blijven meedraaien op dat niveau.

Topsporters moeten een zeer serieuze houding hebben ten opzichte van hun sport. Hun commitment zal op bepaalde momenten (zoals tijdens het eerder genoemde '*deliberate practice*') misschien meer lijken op dat van personen aan een baan. Wanneer ze hun sport benaderen als werk hebben topsporters mogelijk andere redenen om door te gaan. Onderzoek naar de determinanten van werkcommitment zou nieuwe motivatiebronnen aan het licht kunnen brengen. In de volgende paragraaf zal een overzicht worden geven van de determinanten van werkcommitment en zal worden nagegaan in welke mate het commitment van topsporters overeenkomt met werkcommitment.

Werkcommitment

Hoewel ook topsporters in eerste instantie zijn gaan sporten bij wijze van vrijetijdsbesteding, hebben velen er op een bepaald moment in hun leven ook hun beroep van kunnen maken. Er is in dat geval dus niet alleen meer sprake van sporten als hobby, maar ook als werk. In de literatuur over sportcommitment is dit specifieke element van *topsportcommitment* niet direct terug te vinden. In de werksfeer is echter veel onderzoek gedaan naar het commitment van werknemers en wellicht kunnen de resultaten van dit onderzoek het inzicht vergroten in commitment van topsporters.

Bij commitment op de werkvloer kunnen diverse onderscheidingen worden gemaakt. Zo kan men bijvoorbeeld gehecht zijn aan een organisatie, specifiek beroep, specifieke baan of specifieke taken binnen een beroep. De term *werkcommitment* wordt vaak gebezigd als overkoepelende term van al deze verschillende vormen van commitment (zie Cooper-Hakim & Viswesvaran, 2005). Modellen van werkcommitment als zodanig zijn er niet ontwikkeld, maar wel van soorten werkcommitment afzonderlijk. Een voorbeeld is het Investeringsmodel van Baancommitment van Farrell en Rusbult (1981), waarin de determinanten worden beschreven van iemands verbondenheid aan zijn of haar baan. Een ander veel bestudeerd model is het Drie-Componenten Model

van Meyer en Allen (1991) waarin verschillende componenten van organisatiecommitment worden voorspeld op basis van de onderliggende motivatiebronnen van dat commitment. Vertaald naar de sport kan bij baancommitment gedacht worden aan de verbondenheid van de sporter met zijn of haar eigen tak van sport ("voetballen is mijn baan") en bij organisatiecommitment aan de gehechtheid van een sporter aan zijn of haar club.

Het Investeringsmodel van Baancommitment van Farrell en Rusbult (1981) is net als het Sport Commitment Model gebaseerd op het Investeringsmodel van Rusbult (1980b). Baancommitment (job commitment) wordt door Farrell en Rusbult gedefinieerd als de kans dat een persoon een bepaalde baan blijft doen en zich met deze baan verbonden blijft voelen. Volgens het model wordt baancommitment (COM) bepaald door *kosten* (CST), *baten* (REW), *investeringen* (INV) en de kwaliteit van *alternatieven* (ALT). Rusbult en Farrell (1983) geven de relaties tussen baancommitment en de genoemde determinanten als volgt weer:

$$COM = (REW - CST)^3 + INV - ALT$$

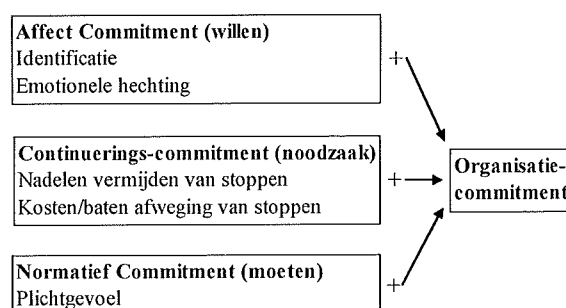
Volgens deze vergelijking zal het baancommitment groter worden bij een toename van de baten en/of een afname van de kosten die de baan met zich meebrengt, een toename van ervaren investeringen en een afname in de kwaliteit van alternatieve banen. De afweging van de kosten en de baten van het werk wordt in het model tevredenheid genoemd; de mate waarin een persoon zijn of haar baan positief ervaart. Hoe meer baten een baan met zich meebrengt en hoe lager de kosten zijn, hoe hoger de tevredenheid en het commitment van een persoon aan die baan.

Onderzoek naar het model van Farrell en Rusbult (1981) steunt de belangrijkste hypothesen zoals die in de bovenstaande alinea zijn geformuleerd (o.a. Hoff, 2000; Rusbult & Farrell, 1983; Tourangeau & Cranley, 2006). Interessant in relatie tot topsportcommitment is de bevinding dat naarmate werknemers langer in dienst zijn, zij de kosten van het werk hoger inschatten (en per saldo dus minder tevredenheid ervaren en een afname van het commitment aan hun baan laten zien) (Rusbult & Farrell). Weliswaar ging het in het onderzoek over veranderingen in een periode van een jaar, toch kan men zich goed voorstellen dat iets vergelijkbaars zich zal voordoen bij topsporters. Naarmate een sporter langer op hoog

niveau meedraait, zal hij meer '*kosten*' moeten maken om op hetzelfde niveau te blijven presteren (denk bijvoorbeeld aan dezelfde hoeveelheid training die steeds minder vooruitgang zal opleveren).

De ervaring succesvol te zijn bleek in een studie onder artsen medebepalend voor hun beroepscommitment (Hoff, 2000): hoe succesvoller de artsen zich voelden, hoe sterker hun verbondenheid met hun beroep. Omdat artsen een veeleisende baan hebben met prestatienormen die net als die van topsporters streng zijn, zijn tussen deze populaties wellicht parallellen te trekken. Zich een succesvolle sporter voelen zou dan dus tot een sterker commitment kunnen leiden en een motivatie kunnen zijn om door te blijven gaan met sporten.

Het Drie-Componenten Model van Meyer en Allen (1991) werd ontwikkeld ter beschrijving van organisatiecommitment en voorspelt dat de motivatie van personen om voor een bepaalde organisatie te blijven werken bestaat uit drie componenten: affectief commitment, continuerings-commitment en normatief commitment. Iedere component wordt bepaald door verschillende determinanten en karakteriseert een andere psychologische toestand van een werknemer. In Figuur 2 zijn de drie componenten en hun verwachte relatie met organisatiecommitment weergegeven.



Figuur 2. Het Drie-Componenten Model van Meyer en Allen (1991) met de verwachte relatie tussen de drie componenten en organisatiecommitment. Tevens is per component weergegeven op welke wijze de bijbehorende psychologische toestand kan worden gekarakteriseerd.

Een affectief betrokken persoon identificeert zich met de organisatie en is emotioneel betrokken bij die organisatie (Meyer & Allen, 1991). Deze component van commitment, ook wel value-based commitment genoemd, reflecteert een wens of verlangen om deel te blijven uitmaken van de organisatie en zal een positieve invloed uitoefenen op de identificatie en emotionele hechting van werknemers aan het bedrijf

³ De kosten-baten-afweging wordt in het model tevredenheid genoemd (Rusbult & Farrell, 1983).

en daarmee het organisatiecommitment van die werknemers versterken. Continuerings-commitment wordt gekenmerkt door het afwegen van kosten en baten van het betrokken zijn bij een organisatie. Personen met dit type commitment blijven omdat ze voelen dat het *noodzakelijk* is bij de organisatie te blijven. Hoe meer nadelen verwacht worden van het stoppen en hoe meer voordelen van het doorgaan, hoe groter het continuerings-commitment. Dit type commitment wordt ook wel calculerend commitment genoemd, gezien het berekenende karakter ervan (Meyer & Allen). De derde component, normatief commitment, is volgens het model het gevolg van plichtgevoelens jegens anderen om bij de organisatie te blijven. De onderliggende motivatie komt bij dit type commitment voort uit een gevoel te *moeten* blijven werken voor die organisatie omdat men dat verplicht is aan anderen.

Meyer en Allen (1991) spreken van *componenten* van commitment in plaats van *soorten* commitment. Dit laatste impliceert dat men slechts één van de drie vormen tegelijk kan ervaren, terwijl het volgens hen echter aannemelijker is dat een werknemer elk van de psychologische toestanden in variërende mate kan ervaren (Meyer & Allen). Alle drie de componenten van het model zijn veranderlijk in de tijd en dragen bij aan het totale organisatiecommitment van een persoon. Neemt de ene vorm van commitment af, dan kan de andere toenemen, waardoor het totale commitment gelijk blijft.

Er zijn diverse studies uitgevoerd naar het Drie-Componenten Model die in grote lijnen steun geven aan het model (o.a. Irving, Coleman, & Cooper, 1997; Meyer, Allen, & Smith, 1993; Sinclair, Tucker, Cullen, & Wright, 2005; Snape & Redman, 2003). De verschillende vormen van commitment blijken over het algemeen goed te onderscheiden en hangen samen met bijvoorbeeld gedachten over het stoppen met een baan (hoe sterker het affectief commitment, hoe minder van dat soort gedachten) en tevredenheid met de baan (bij een sterk continuerings-commitment is er weinig tevredenheid, bij een sterk affectief commitment is die tevredenheid groot). Verder blijkt inderdaad zoals voorspeld, een afname van de ene vorm van commitment als het ware gecompenseerd te kunnen worden door een toename van een andere vorm.

Topsportcommitment

Zoals hiervoor is gezegd, is veel onderzoek naar sportcommitment gedaan bij jeugdsporters en recreatieve sporters. Uit dat onderzoek is naar voren gekomen dat *plezier* en *mogelijkheden* (zeer) belang-

rijke determinanten zijn. Deze uitkomst ligt misschien ook wel voor de hand: uit vrije wil sporten betekent dat je het sporten fijn vindt, en dat ligt dicht aan tegen plezier en het ervaren van positieve opbrengsten van die sportbeoefening (*mogelijkheden*). Uit het onderzoek naar werkcommitment komt naar voren dat deze positieve determinanten ook bij de verbondenheid met een bepaalde baan of met een beroep belangrijk zijn. Het is vanuit dat perspectief niet verrassend dat in de weinige studies die bij topsporters zijn uitgevoerd, *plezier* en *mogelijkheden* eveneens sterke determinanten zijn van hun (topsport)commitment. De belangrijke aanvulling die uit de literatuur over werkcommitment komt, is dat er ook andere redenen kunnen zijn om een sterke verbondenheid te ervaren met een baan of een beroep: commitment op basis van de gevoelde noodzaak om door te gaan of voortkomend uit plichtgevoelens. Bovendien geeft de literatuur over werkcommitment aan dat de verschillende vormen van commitment elkaar als het ware kunnen compenseren. Bij topsporters lijken naast affectief commitment de twee andere vormen van commitment ook een rol te kunnen spelen. Een topsporter staat professioneel tegenover zijn of haar sportbeoefening. Topsporters weten dikwijls welke factoren gunstig zijn voor hun prestaties en welke ongunstig en vaak zullen hun keuzes ten aanzien van bijvoorbeeld investeringen of alternatieven weloordacht zijn. Deze beroepsmatigheid van een topsporter maakt het aannemelijk dat het sportcommitment van de topsporter niet alleen gebaseerd zal zijn op verlangen (affectief commitment) of plicht (normatief commitment), maar ook een berekenende component kan bevatten, door Meyer en Allen (1991) continueringscommitment genoemd.

Ter afsluiting nog enkele opmerkingen over het mogelijk belang voor de sportpraktijk van de hiervoor besproken modellen van commitment. Ook voor topsporters geldt dat hun commitment sterker zal zijn naarmate zij meer plezier beleven aan hun sport. Dat geeft aan hoe belangrijk het is óók bij topsporters oog te hebben voor het behouden van plezier. Het is niet voor niets dat in omschrijvingen van mentale training het behouden van plezier in de sportbeoefening een doel is van die training dat dikwijls in een adem genoemd wordt met het doel de sportprestaties naar een hoger plan te tillen. Maar juist bij topsporters kan ook verwacht worden dat in gevallen waarin dat plezier er niet of in mindere mate is, er toch (calculerend) commitment zal zijn, al was het alleen maar dat als gestopt wordt met sporten, ook de daaraan verbonden inkomsten wegvallen. Op zichzelf is dit gunstig: dankzij die ver-

schuiving in de redenen waarom iemand verbonden blijft met de sportbeoefening, wordt voorkomen dat de (top)sporter niet (te) makkelijk afhaakt. Tegelijkertijd is het (onder andere voor de sportpsycholoog) zaak oog te hebben voor deze in feite negatieve redenen om te sporten. Het is twijfelachtig of die redenen op termijn voldoende zijn om te blijven sporten. Bovendien mist de sporter het plezier, iets wat op zichzelf niet anders dan een verarming is. Daar komt nog bij dat hoe langer iemand sport zonder intrinsieke motivatie, de kans op burnout toeneemt, zoals Raedeke (1997) veronderstelt.

Literatuur

- Carpenter, P.J., & Coleman, R. (1998). A longitudinal study of elite youth cricketers' commitment. *International Journal of Sport Psychology*, 29, 195-210.
- Carpenter, P.J., & Scanlan, T.K. (1998). Changes over time in the determinants of sport commitment. *Pediatric Exercise Science*, 10, 356-365.
- Carpenter, P.J., Scanlan, T.K., Simons, J.P., & Lobel, M. (1993). A test of the Sport Commitment Model using structural equation modeling. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 15, 119-133.
- Cooper-Hakim, A., & Viswesvaran, C. (2005). The construct of work commitment: Testing an integrative framework. *Psychological Bulletin*, 131, 241-259.
- Farrell, D., & Rusbult, C.E. (1981). Exchange variables as predictors of job satisfaction, job commitment, and turnover. The impact of rewards, costs, alternatives and investments. *Organizational Behavior and Human Performance*, 28, 78-95.
- Hoff, T.J. (2000). Professional commitment among US physician executives in managed care. *Social Science & Medicine*, 50, 1433-1444.
- Irving, P.G., Coleman, D.F., & Cooper, C.L. (1997). Further assessments of a Three-Component Model of Occupational Commitment: Generalizability and differences across occupations. *Journal of Applied Psychology*, 82, 444-452.
- Krane, V., & Williams, J. M. (2006). Psychological characteristics of peak performance. In J. M. Williams, (Ed.), *Applied sport psychology: Personal growth to peak performance* (pp. 207-227). New York, NY: McGraw-Hill.
- Meyer, J.P., & Allen, N.J. (1991). A three-component conceptualization of organisational commitment. *Human Resource Management Review*, 1, 61-89.
- Meyer, J.P., Allen, N.J., & Smith, C.A. (1993). Commitment to organizations and occupations: Extension and test of a three-component conceptualization. *Journal of Applied Psychology*, 78, 538-551.
- Raedeke, T.D. (1997). Is athlete burnout more than just stress? A sport commitment perspective. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 19, 396-417.
- Rusbult, C.E. (1980a). Satisfaction and commitment in friendships. *Representative Research in Social Psychology*, 11, 96-105.
- Rusbult, C.E. (1980b). Commitment and satisfaction in romantic associations: A test of the investment model. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 172-186.
- Rusbult, C.E., & Farrell, D. (1983). A longitudinal test of the investment model: The impact on job satisfaction, job commitment and turnover of variations in rewards, costs, alternatives and investments. *Journal of Applied Psychology*, 68, 429-438.
- Scanlan, T.K., Carpenter, P.J., Schmidt, G.W., Simons, J.P., & Keeler, B. (1993). An introduction to the sport commitment model. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 15, 1-15.
- Scanlan, T.K., Russell, D.G., Beals, K.P., & Scanlan, L.A. (2003). Project on Elite Athlete Commitment (PEAK): II. A direct test and expansion of the Sport Commitment Model with elite amateur sportsmen. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 25, 377-401.
- Scanlan, T.K., Russell, D.G., Wilson, N.C., & Scanlan, L.A. (2003). Project on Elite Athlete Commitment (PEAK): I. Introduction and methodology. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 25, 360-376.
- Scanlan, T.K., & Simons, J.P. (1992). The construct of sport enjoyment. In G.C. Roberts (Ed.), *Motivation in sport and exercise* (pp. 199-215). Champaign, IL: Human Kinetics.
- Scanlan, T.K., Simons, J.P., Carpenter, P.J., Schmidt, G.W., & Keeler, B. (1993). The Sport Commitment Model: Measurement development for the youth-sport domain. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 15, 16-38.
- Schmidt, G.W., & Stein, G.L. (1991). Sport commitment: A model integrating enjoyment, dropout, and burnout. *Journal of Sport and Exercise Psychology*, 8, 254-265.

- Scanlan, T.K., Stein, G.L., & Ravizza, K. (1989). An in-depth study of former elite figure skaters: II. Sources of enjoyment. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 11, 65-83.
- Sinclair, R.R., Tucker, I.S., Cullen, I.C., & Wright, C. (2005). Performance differences among four organizational commitment profiles. *Journal of Applied Psychology*, 90, 1280-1287.
- Snape, E., & Redman, T. (2003). An evaluation of a Three-Component Model of Occupational Commitment: Dimensionality and consequences among United Kingdom human resource management specialists. *Journal of Applied Psychology*, 88, 152-159.
- Tourangeau, A.E., & Cranley, L.A. (2006). Nurse intention to remain employed: Understanding and strengthening determinants. *Journal of Advanced Nursing*, 55, 497-509.
- Weiss, W.M., & Weiss, M.R. (2003). Attraction- and entrapment-based commitment among competitive female gymnasts. *Journal of Sport & Exercise Psychology*, 25, 229-247.
- Weiss, W.M., & Weiss, M.R. (2006). A longitudinal analysis of commitment among competitive female gymnasts. *Psychology of Sport & Exercise*, 7, 309-323.